

## Laércio Souza Gil

42 anos  
Casado – 2 filhos

Rua do Maracujá, 556  
Malota – Jundiáí – SP  
CEP 13211-517  
Tel. (11) 3378-8728  
Cel. (11) 8202-8510  
e-mail: [laercio.2009@terra.com.br](mailto:laercio.2009@terra.com.br)

### PRINCIPAIS COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

- Formar e Gerir Equipes
- Orientado a Resultados e Atitudes
- Alinhar Objetivos e Pessoas
- Visão Estratégica

**Experiência Profissional**     **2009-2009**     **PGC Indústria de Artefatos de Concreto Ltda.**     **Jundiáí – SP**

*Responsável por Desenvolvimento de Mercado e Área Comercial*

- Prestação de Serviços com escopo definido.
- Responsável pelo re-posicionamento comercial da empresa (blocos e tubos de concreto) e desenvolvimento do posicionamento para o mercado habitacional (lajes e artefatos).
- Avaliação das estratégias de preços em função de novos custos para os mercados de atuação.
- Auxílio e orientação técnica no desenvolvimento de novos processos produtivos com vistas a redução de custos.

**2005-2009**     **Munte**     **Itapevi - SP**  
**Construções Industrializadas Ltda.**

*Gerente Geral de Operações*

- Responsável pela Fabricação (3 unidades) e Montagens de Estruturas Pré-Fabricadas, com 500 funcionários e R\$ 100 milhões de faturamento em 2008.
- Quebra contínua de recordes de produção e transporte nos anos de 2006, 2007 e 2008.
- Melhoria nos indicadores de produtividade, com reflexo direto em reduções de custo e resultado geral da empresa, obtendo valores em nível internacional.
- Atuação no grupo e Planejamento Estratégico e de novos Investimentos da empresa.
- Negociação com funcionários, sindicato, parceiros e fornecedores para atingir metas e objetivos estratégicos propostos.
- A área de Operações envolve – Planejamento (PCP), Qualidade, Logística, Produção (dentro e fora da fábrica) e Montagens em obra.

**2001-2005**     **ABCP – Associação Brasileira de Cimento Portland**     **São Paulo**

*Gerente de Projeto – Projeto Indústria*

- Responsável por coordenar, em âmbito nacional, a equipe responsável pela análise e desenvolvimento do segmento industrial – canal de

distribuição da indústria do cimento.

- Desenvolvimento do Plano de Planejamento Estratégico Nacional e de Marketing para os respectivos segmentos de mercado e implantação dos planos de ação.
- Atuação direta na organização, negociação e estruturação de três segmentos desse mercado, através de Associações de Classe – ABTC (tubos), Abcic (pré-fabricados) e Bloco Brasil (Blocos).
- Geração adicional, nesse mercado, de 1 milhão de toneladas de cimento de 2001 a 2004 (crescimento adicional de 3%).
- Em função das ações desenvolvidas, o segmento de pré-fabricados de concreto apresentou um crescimento em 2004 de 1% apesar do PIB da construção cair 7%.

---

**1999-2001**                      **Solve Concreto Ltda.**                      **Jundiaí-SP**

*Sócio Proprietário*

- Decisiva atuação no desenvolvimento do mercado nacional de uso do Concreto Arquitetônico Pré-Fabricado e Moldado in loco.
- Negociação de parceria e relacionamento comercial com empresa americana para a distribuição de produtos no Brasil.
- Importação e distribuição de aditivos para concreto em todo o Brasil.
- Desenvolvimento de parcerias comerciais internas, novos clientes e fornecedores.
- Aumento em 100% no volume de vendas dos produtos no Brasil no período de trabalho.

---

**1993-1999**                      **Reago Indústria e Comércio S.A.**                      **Jundiaí-SP**

*Coordenador de Operações*

- Coordenação das áreas de Projeto, Fabricação e Montagem da Estruturas Pré-Fabricadas em Concreto.
- Responsável Técnico pela empresa.
- Participação no Grupo de Trabalho para a elaboração do Planejamento Estratégico da empresa, em conjunto com profissionais do Grupo Camargo Corrêa.
- Responsabilidade direta pela implantação do Gerenciamento pela Qualidade e estruturação da área de Operações.
- Atuação na fase de mudança de patamares de faturamento da empresa (1995) com incrementos da ordem de 40%.

---

**1991-1994**                      **Univ. Camilo Castelo Branco**                      **São Paulo**

*Professor Universitário*

- Aulas de Estradas, Pontes e Concreto Protendido para alunos de 4º e 5º anos e palestras sobre Pré-Fabricados de Concreto.
- Atuação também na Faculdade de Engenharia de Barretos e na Universidade de Marília.

**Formação  
Acadêmica  
e  
Cursos**

---

**2004-2006**

**Escola Superior de Propaganda e Marketing-  
ESPM**

*MBA em Marketing de Produto com ênfase em  
Marketing de Serviços*

600h

---

**1998-1998** **Fundação Getúlio Vargas – FGV – SP**  
*Geração de Valor para Acionista e Executivos* 320h

- Curso elaborado pela FGV especialmente para 30 executivos do Grupo Camargo Corrêa, equivalente ao CEAG, abordando as principais teorias, técnicas de gestão e ferramentas com vistas à Geração de Valor para o negócio.
- 

**1985-1990** **Escola de Engenharia de São Carlos – USP**  
*Curso de Graduação em Engenharia Civil*

---

**2008-2008** **Amana-Key**  
*APG Sênior* 50h

- Programa de trabalho com Oscar Motomura no sentido de formar líderes a melhorar sua performance pessoal, junto às suas equipes e para atingir resultados em suas empresas
- 

**2003-2003** **Hicon Consultoria em Recursos Humanos**  
*Gerenciando Comportamentos* 15h

- Compreensão dos comportamentos e conhecimento do perfil comportamental das pessoas. Habilidade em lidar com os distintos comportamentos – Sistema Disc.
- 

**2002 e 1998** **Fundação Desenvolvimento Gerencial (FDG)**  
*Gerenciando pela Qualidade Total na Indústria* 32h

- Cursos realizados in-company, nas empresas ABCP e Reago, abordando o processo de qualidade na Gestão, incluindo a metodologia 5S – O ambiente da Qualidade.
- 

**Formação  
Geral**

**1998-2008** **Viagens ao Exterior**

Durante esse período foram realizadas visitas ao Exterior para a realização de cursos, visitas a empresas de pré-fabricados, Feiras Internacionais e Intercâmbio com Associações de Classe.

- 2007 – Cidade do Cabo (África do Sul) – participação em Congresso Internacional de Concreto Pré-Fabricado e visitas a empresas.
  - 2003 – Medellín (Colômbia) – intercâmbio com Associações, palestra em Seminário Internacional e visitas a empresas.
  - 2002 – Bruxelas (Bélgica) e Bologna (Itália) – participação em Feira Internacional e intercâmbio com Associações e visitas a empresas.
  - 2002 – Indianápolis e Chicago (USA) – Participação em Feira Internacional e intercâmbio com Associações.
  - 2001 – Dallas (USA) – treinamento técnico.
  - 2000 – Chicago, Washington e Orlando (USA) – visitas em empresas e participação de Feira Internacional.
  - 1998 – Chicago e Milwaukee (USA) – visitas em empresas e treinamento com vistas a troca de experiências e tecnologia.
-

***Línguas***

- Nível avançado para leitura, escrita e conversação em Inglês.

Novembro de 2009.

***Laércio Souza Gil***